



**UNIVERSIDAD CASA GRANDE  
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y CIENCIAS POLÍTICAS**

## **MODELO DE NEGOCIO**

**“ESCUELA DE CONDUCCIÓN DE MOTOS PARA MUJERES CON UNA  
OFERTA DE VALOR DE INSERCIÓN LABORAL”**

## **GERENCIA DE ESTUDIO TÉCNICO Y LEGAL**

**Elaborado por:**

ELVIA YESSENIA ALVARIO CHICAIZA

**Tutoría por:**

ING. GALO MONTENEGRO ÁLVAREZ

## **GRADO**

**Trabajo previo a la obtención del Título de:**

**LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**Guayaquil, Ecuador**

**Septiembre, 2023**

## 2. CLAÚSULA DE AUTORIZACIÓN

Yo, Elvia Yessenia Alvario Chicaiza declaro libre y voluntariamente lo siguiente:

- Que soy el autor del trabajo de titulación “**Modelo de Negocio: Gerencia de Estudio Técnico y Legal**”, el cual forma parte del proyecto Modelo de Negocio “**Escuela de conducción de motos para mujeres con una oferta de valor de inserción laboral**”.
- Que el trabajo de titulación contenido en el documento de titulación es una creación de mi autoría por lo que sus contenidos son originales, de exclusiva responsabilidad de su autor y no infringen derechos de autor de terceras personas.
- Que el trabajo de titulación fue realizado bajo modalidad de aprendizaje colaborativo junto con los estudiantes Elvia Alvario, Omar Jaramillo, Alex Miranda, Marco Molina, Brenda Peña, y Javier Rodríguez.

En virtud de lo antes declarado, asumo de forma exclusiva la responsabilidad por los contenidos del trabajo de titulación, su originalidad y pertinencia y exonero a la Universidad Casa Grande de toda responsabilidad civil, penal o de cualquier otro carácter por los contenidos desarrollados en dicho trabajo.

---

**Elvia Yessenia Alvario Chicaiza**  
**C.I.:0920606233**

Declaro que

Yo, **Elvia Yessenia Alvario Chicaiza** en calidad de autor y titular del trabajo de titulación "**Escuela de conducción de motos para mujeres con una oferta de valor de inserción laboral**" de la modalidad Modelos de Negocio, autorizo a la Universidad Casa Grande para que realice la digitalización y publicación de este trabajo de titulación en su Repositorio Virtual, con fines estrictamente académicos, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Asimismo, autorizo a la Universidad Casa Grande a reproducir, distribuir, comunicar y poner a disposición del público mi documento de trabajo de titulación en formato físico o digital y en cualquier medio sin modificar su contenido, sin perjuicio del reconocimiento que deba hacer la Universidad sobre la autoría de dichos trabajos.

---

**Elvia Yessenia Alvario Chicaiza**

**C.I.:0920606233**

### 3. RESUMEN EJECUTIVO

El proyecto consistió en el desarrollo de un plan de estudios y métodos de enseñanza adaptados a las necesidades y habilidades de las mujeres interesadas en trabajar en empresas de delivery. En la gerencia Design Thinking se emplearon herramientas como el mapa de empatía y el mapa de trayectoria para comprender las necesidades y desafíos de las féminas en el trabajo. Se propusieron ideas creativas y originales, así como un diseño gráfico estratégico. Se identificaron oportunidades de mejora, que incluyen la expansión de la oferta formativa y la implementación de programas de orientación laboral, entre otros. En general, el estudio respalda la eficacia del enfoque de esbozo en proyectos dirigidos a un público objetivo específico.

Se realizó un estudio técnico en donde se consideró diversos aspectos como la infraestructura tecnológica, la proyección económica, las actividades clave para el éxito de la empresa. Asimismo, las alianzas estratégicas, el modelo de negocio, la relación con las clientas, el segmento de clientas, los ingresos, la Responsabilidad Social Corporativa y las responsabilidades de la gerencia. Además, se hizo una caracterización del perfil del usuario y se generaron ideas creativas y originales. Se diseñó un poster de concepto y se llevó a cabo un proceso de prototipado. Se identificaron oportunidades de mejora que incluye la expansión de la oferta formativa y la implementación de programas de orientación laboral. Este estudio respalda la eficacia del enfoque de diseño en la optimización de proyectos dirigidos a satisfacer las necesidades de un público objetivo.

La Escuela de conducción de motos para mujeres realizó un estudio de mercado en Guayaquil, entrevistando a 383 personas de 25 a 45 años. Se encontró que las féminas tienen dificultades para encontrar trabajo debido a la falta de educación y oportunidades para emprender. Sin embargo, el mercado automotriz ha visto un aumento en la participación de mujeres. La mayor parte de los encuestados conducen un vehículo y casi la mitad tiene la intención de aprender a conducir una moto. El 88.3% no posee licencia para manejar motocicletas. El 55% estaría interesado en unirse a la escuela de conducción, principalmente a

causa de la oferta laboral. El monto máximo que estarían dispuestos a pagar es de \$200.

Se efectuó un estudio de mercado y un análisis situacional que permitió determinar la posición estratégica, la estrategia competitiva y diferencial. Además, se determinó el mix de marketing, donde el servicio es el curso de conducción con valor agregado, el precio acorde al mercado y a la disposición de las clientas, la promoción se hizo mediante redes sociales, Google AdWords, email marketing, reactivación en punto de venta, así como la creación de página web y una App.

Para lograr este objetivo, se ha realizado un estudio técnico exhaustivo que incluye la descripción del servicio y el prototipo, el proceso de prestación del servicio, la capacidad de producción, la ubicación del proyecto, el diseño arquitectónico, los costos involucrados, la vida útil del proyecto y los aspectos legales pertinentes.

Se llevó a cabo un estudio administrativo que incluyó la revisión de la planeación estratégica y del recurso humano, el análisis de las necesidades de los colaboradores, el diseño de los puestos de trabajo y el procedimiento de selección de personal, las compensaciones para los empleados y el establecimiento de indicadores clave de gestión. También se estudió la responsabilidad social de la empresa, la estructura jurídica del negocio y las decisiones legales de la entidad.

El plan de inversión es viable y proporciona una visión clara de los recursos necesarios. La empresa tiene políticas transparentes en cobros, pagos y existencias. Se calculan adecuadamente depreciaciones y amortizaciones. El programa de producción y ventas es realista y sostenible. La gestión económica clasifica y controla los costos. El negocio ha obtenido utilidades brutas y operacionales positivas. La proyección financiera indica que es rentable, con VAN 114.484,20 y TIR 61,9% positivos. El punto de equilibrio es alcanzable, y el proyecto es resistente a cambios adversos.

El actual trabajo es el resultado de la colaboración en conjunto de Elvia Alvario, Omar Jaramillo, Marco Molina, Brenda Peña, y Javier Rodríguez. Adicional, brinda una explicación del plan de negocios antes mencionado, por ese motivo su contenido se encuentra relacionado con los otros documentos que son parte complementaria del proyecto general, por lo cual es indudable que cierta información se repita y no significa que tenga plagio.

#### **4. PALABRAS CLAVE**

Escuela de conducción, Motocicletas, Estudio de mercado, Delivery, Mujeres.

#### **5. CONSIDERACIONES ÉTICAS**

En el actual trabajo se tomó en cuenta las consideraciones éticas importantes, como es el respeto a la propiedad intelectual de las ideas de Alex Miranda, Elvia Alvario, Omar Jaramillo, Marco Molina, Brenda Peña, y Javier Rodríguez; reconociendo y valorando el trabajo y los aportes de todos los participantes. Asimismo, se asume un comportamiento ético en las relaciones con todas las personas involucradas en el proyecto, promoviendo el respeto, la inclusión y la equidad de género.

Asimismo, durante el desarrollo del estudio se garantizó la confidencialidad de la información recopilada, tanto de las participantes como de las empresas con las que se establecieron alianzas para la inserción laboral. Se obtuvo el consentimiento informado de todas las personas involucradas, asegurándoles que su participación era voluntaria y que podrían retirarse en cualquier momento sin consecuencias.

## 6. ÍNDICE DE CONTENIDO

2. CLAÚSULA DE AUTORIZACIÓN .....	ii
3. RESUMEN EJECUTIVO .....	iv
5. CONSIDERACIONES ÉTICAS .....	vi
6. ÍNDICE DE CONTENIDO.....	vii
6.1. ÍNDICE DE TABLAS .....	viii
6.2. ÍNDICE DE FIGURAS.....	viii
7. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN .....	9
8. OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS DEL PROYECTO .....	12
8.1. Objetivo general .....	12
8.2. Objetivos Específicos .....	12
9. BREVE DESCRIPCIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO COMPLETO .....	12
10. DESCRIPCIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO.....	16
1.1. GERENCIA: ESTUDIO TÉCNICO .....	16
1.1.1. Descripción del producto/servicio .....	16
1.1.2. Presentación/Descripción del prototipo.....	17
1.1.3. Proceso de producción/prestación del servicio.....	19
1.1.4. Determinación de la capacidad productiva .....	21
1.1.5. Ubicación del proyecto .....	22
1.1.6. Diseño arquitectónico.....	24
1.1.7. Costos.....	25
1.1.8. Vida útil del proyecto .....	28
1.1.9. Estudio legal .....	28
2. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	39
3. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	41

## 6.1. ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b>	Inversión inicial.....	26
<b>Tabla 2</b>	Obra civil .....	26
<b>Tabla 3</b>	Equipos y maquinaria.....	26
<b>Tabla 4</b>	Muebles y enseres .....	27
<b>Tabla 5</b>	Costo directo .....	28
<b>Tabla 6</b>	Costo indirecto .....	28
<b>Tabla 7</b>	Costo total.....	28

## 6.2. ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1</b>	Triangulo de servicios.....	17
<b>Figura 2</b>	Flujo del proceso de suscripción al curso .....	19
<b>Figura 3</b>	Flujo del proceso de operaciones.....	20
<b>Figura 4</b>	Flujo del proceso del programa .....	21
<b>Figura 5</b>	Diseño arquitectónico de la oficina de la escuela de conducción.....	24
<b>Figura 6</b>	Diseño arquitectónico del circuito de manejo.....	25
<b>Figura 7</b>	<i>Diseño arquitectónico de la escuela de conducción general.....</i>	<i>25</i>
<b>Figura 8</b>	Mapeo de aspectos claves a proteger .....	29
<b>Figura 9</b>	Logos de la empresa .....	30
<b>Figura 10</b>	Página web de la escuela de conducción .....	31
<b>Figura 11</b>	App de la escuela de conducción .....	31



## **7. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN**

El informe nuevos datos sobre las diferencias de género en el mercado laboral reveló que, durante casi dos décadas, entre 2005 y 2022, existió una brecha prácticamente invariable en la participación laboral entre hombres y mujeres. Un 15% de las féminas en edad de trabajar deseaba tener una ocupación remunerada pero no lo lograba, mientras que este porcentaje era del 10,5% en el caso de los hombres (OIT, 2023). La investigación también mostró que la disparidad de género era más pronunciada en países con menor Producto Interno Bruto (PIB), mientras que en aquellos en desarrollo, la proporción de mujeres sin empleo alcanzaba el 24,9% en los países de renta baja, en comparación con el 16,6% de los hombres en la misma situación (ONU, 2023).

En el período de enero a septiembre de 2021, América Latina y el Caribe experimentaron tasas de ocupación laboral que mostraron ciertas variaciones en comparación con los años anteriores y con respecto al género. El promedio de este indicador en los hombres fue del 67,1%, lo que representó una disminución del 3,5% en comparación con 2019, pero un aumento del 5,6% en relación al 2019. Por su parte, las mujeres percibieron una tasa de empleo promedio del 43,6%, lo que indicó una reducción del 7% en contraste con 2019 y una mejora del 5,7% en comparación al año anterior, aunque sigue siendo una baja del 7% en función del 2019 (OIT, 2022).

En septiembre de 2022, se observó que solo el 25% de los 3,4 millones de mujeres que forman parte de la población económicamente activa (PEA) en Ecuador tenían un empleo adecuado. En cuanto a la situación laboral de las féminas en la PEA, se encontró que el 22% de ellas se encontraba en una situación de subempleo, lo que implica que disponían de un trabajo, pero su remuneración salarial era inferior al salario básico y trabajaban menos horas de las que exige la ley. Además, durante el año 2022 se registró una disminución del 3,7% en el porcentaje de mujeres con empleo adecuado, lo que indica que únicamente 894.189 mujeres trabajaron la jornada completa y legal de la semana, y recibieron, aunque sea el salario básico mensual estipulado (INEC, 2023).

Encontrar trabajo es más complicado para las mujeres que para los hombres en cualquier condición social y en cualquier parte del mundo. Los trabajos de las mujeres suelen ser puestos de baja categoría y en condiciones vulnerables e incluso sin remuneración. Si bien el empleo vulnerable lo realizan ambos sexos, son las féminas las que en mayor proporción ejecutan dichos trabajos. No obstante, el hombre puede ejecutar trabajos por cuenta propia a diferencia de las mujeres, ya que ellas en su mayor proporción realizan trabajos domésticos.

Por otra parte, Hidalgo (2020) señaló que en el sector de servicios de transporte y encomiendas, la encuesta sobre condiciones laborales de los repartidores de Apps dio a conocer que el 90% de estos son hombres, lo que refleja una masculinización en esta área. Las edades de los participantes oscilaban entre los 23 y 33 años, siendo el 69,6% de ellos migrantes. Además, se destacó que el 83% dedicaba la mayor cantidad de tiempo a trabajar en Glovo debido a su eficiencia económica y movilidad, lo cual les permitía llegar más rápido a sus destinos. Dicha brecha de género se debe, en gran medida, a estereotipos y prejuicios arraigados en la sociedad que han limitado la participación activa de las mujeres en este tipo de empleos.

Por otro lado, en el estudio de mercado que se realizó en el proyecto, se halló que el 88,3% de los participantes fueron del género femenino, el 27,9% no dispone de un trabajo estable, el 44,1% no conduce un vehículo. Pero, el 46,8% se encuentra interesado en aprender a conducir motocicleta, el 88,3% no cuenta con una licencia de manejo, el 55% les gustaría formar parte de la escuela de conducción de motos para mujeres, de los cuales el 28,8% lo elegiría por la oferta de valor.

En vista de todos los aspectos antes revisados, el proyecto se fundamenta en la problemática existente de falta de oportunidades de inserción laboral inmediata para mujeres en el sector del transporte de mercancías a través de motocicletas, específicamente en el contexto de empresas de delivery. Este se origina debido a varios factores, incluyendo la carencia de experiencia y capacitación en el manejo de motocicletas por parte de las féminas, así como la escasez de

programas de formación específicos para mujeres interesadas en trabajar en el área de delivery.

La necesidad de crear una Escuela de conducción de motos para mujeres con una oferta de valor de inserción laboral surge como una solución a esta problemática identificada. El objetivo del proyecto es brindar a las féminas interesadas en trabajar en el sector de delivery la oportunidad de adquirir las habilidades y conocimientos necesarios para manejar motocicletas de manera segura y eficiente, promoviendo así su participación activa en esta área laboral.

El modelo de negocio se basa en ofrecer un programa de formación integral que comprenda tanto clases teóricas como prácticas. Se diseñarán cursos especializados que se adapten a las necesidades y características particulares de las féminas interesadas en trabajar en empresas de delivery, con un enfoque específico en la seguridad vial y la optimización de las habilidades de conducción.

Además de la formación técnica en el manejo de motocicletas, la escuela ofrece capacitación en mecánica básica, administración de negocios, primeros auxilios, marketing y publicidad, brindando a las mujeres una ventaja competitiva al momento de buscar empleo en empresas de delivery. De esta manera, se busca no solo brindarles las habilidades necesarias para el manejo de motocicletas, sino también empoderarlas y prepararlas para enfrentar los desafíos y oportunidades laborales del sector.

El modelo de negocio propuesto se sustenta en la colaboración con empresas de delivery existentes, estableciendo alianzas estratégicas para garantizar la inserción laboral inmediata de las mujeres graduadas de la escuela. Estas permitirán establecer acuerdos que aseguren la contratación preferencial de las mujeres formadas en la escuela de conducción, brindándoles oportunidades reales de empleo y disminuyendo las barreras de entrada que enfrentan en el sector.

Adicional, la oferta de valor de la escuela de conducción de motos para mujeres se centra en la creación de oportunidades de inserción laboral inmediata, permitiendo a las féminas acceder a empleos en empresas de delivery y generar ingresos de manera autónoma. Además, se busca promover la igualdad de género en el sector del transporte, fomentando la participación activa y equitativa de las féminas en el ámbito laboral.

## **8. OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS DEL PROYECTO**

### **8.1. Objetivo general**

Desarrollar un modelo de negocio de una escuela de conducción de motos para mujeres, con una oferta de valor de inserción laboral inmediata en empresas de delivery.

### **8.2. Objetivos Específicos**

- Diseñar un plan de estudios y métodos de enseñanza adaptados a las necesidades y habilidades de las mujeres interesadas en trabajar en empresas de delivery.
- Establecer alianzas estratégicas con empresas de delivery para facilitar la inserción laboral de las mujeres graduadas de la escuela de conducción de motos.
- Implementar estrategias de marketing y promoción para alcanzar a las mujeres interesadas en formarse como conductoras de motos en el sector del delivery, destacando los beneficios de la inclusión laboral y la igualdad de oportunidades.
- Evaluar el impacto del modelo de negocio implementado, a través de indicadores de inserción laboral efectiva y nivel de satisfacción de las mujeres formadas en la escuela.

## **9. BREVE DESCRIPCIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO COMPLETO**

El estudio técnico permitió determinar la capacidad productiva de la escuela de conducción se basó en varios aspectos clave, como la disponibilidad de un servidor alquilado con capacidad para alojar la aplicación y la base de datos, y un personal encargado de los procesos de aprendizaje y manejo de la sección de conducción. Además, se destinó una inversión inicial para adquirir

contenedores y desarrollar espacios para las oficinas administrativas y pista de prácticas reales. La proyección económica consideró el precio del curso, con un incremento anual del 5% durante los primeros cinco años al igual que la demanda. Estos elementos aseguraron una capacidad productiva sólida y eficiente para brindar un servicio de calidad y cumplir con la demanda de la escuela.

Las actividades clave de la Escuela de conducción de motos para mujeres con una oferta de valor de inserción laboral en empresas de servicio de delivery incluyen el diseño del programa de formación, la contratación de instructores calificados, la adquisición de motocicletas adaptadas, la promoción y difusión de la organización, la gestión de las alumnas y la creación de convenios con entidades de delivery. Por lo tanto, dichas tareas son fundamentales para el éxito del negocio, ya que permiten asegurar la calidad de la formación, contar con los recursos necesarios para la enseñanza, atraer a las estudiantes mediante estrategias de marketing y establecer alianzas estratégicas con empresas de delivery. El modelo de negocio se basa en ofrecer un curso de conducción exclusivo para mujeres, con el objetivo de empoderarlas y proporcionarles habilidades necesarias para trabajar en servicio de delivery. La asociación con dichas entidades es fundamental para garantizar la inserción laboral inmediata de las participantes al finalizar el curso. Los socios clave son las empresas de servicio de delivery, con las que se establecerán acuerdos de colaboración para la inserción laboral de las mujeres capacitadas.

Los recursos clave son los instructores capacitados, las motocicletas eléctricas, los recursos de marketing, las aulas de clases y el circuito de manejo. Los instructores deben contar con la experiencia y conocimientos necesarios para enseñar y capacitar a las mujeres en técnicas de conducción segura. Las motocicletas eléctricas son una opción sostenible y económica para el aprendizaje y práctica de las participantes. Los recursos de marketing, como páginas web, redes sociales y folletos, son indispensables para promocionar y dar a conocer el curso de conducción y la oferta de inserción laboral inmediata. La propuesta de valor se centra en ofrecer un curso de conducción exclusivo para mujeres, con el valor añadido de la inserción laboral inmediata en empresas

de servicio de delivery. Esto brinda a las mujeres la oportunidad de adquirir una habilidad útil para el mercado laboral y acceder a empleos que antes podrían haberles sido negados. Además, se destaca el enfoque en la seguridad vial y la autonomía que proporciona el aprendizaje de manejar una motocicleta.

La relación con los clientes se basa en ofrecer asistencia personalizada, a través de la atención directa en la oficina, página web y redes sociales. Se busca generar un ambiente de confianza y respeto, brindando apoyo y respuesta a las consultas e inquietudes de las féminas interesadas en tomar el curso. Los canales de comunicación utilizados son la atención directa y online mediante las redes sociales, a través de las cuales se promociona y se difunde información sobre el curso y la oferta de valor. También se utilizan folletos físicos para dar a conocer el servicio a potenciales interesadas.

El segmento de clientes se enfoca en mujeres de 25 a 45 años de edad, que vivan en la ciudad de Guayaquil y que pertenezcan a un nivel socioeconómico medio y medio bajo. Este grupo identificado de féminas tiene una necesidad específica de capacitarse en conducción y acceder a empleos en empresas de delivery. En cuanto a la estructura de costos, se contemplan el salario de los instructores, los costos de las motocicletas eléctricas y su mantenimiento, y los costos de marketing y publicidad. Estos son los principales gastos a tener en cuenta para el funcionamiento y promoción de la escuela de conducción. Las fuentes de ingreso provienen de la matrícula del curso de conducción, así como de los medios de pago utilizados por las participantes, como el efectivo, depósitos y transferencias bancarias, y tarjetas de débito y crédito. Estas formas de pago aseguran una mayor accesibilidad y comodidad para las mujeres interesadas en tomar el curso.

La estrategia de Responsabilidad Social Corporativa fue: utilizar motos eléctricas de calidad certificada para asegurar un tránsito más limpio y reducir las emisiones de CO<sub>2</sub>; además, se comprometieron a cumplir con normativas legales que garantizan relaciones laborales responsables, como salarios dignos y seguridad laboral. La seguridad y salud tanto de los trabajadores y los clientes fueron prioritarios, implementando medidas de protección adecuadas. Para

asegurar la calidad de la formación y educación de los estudiantes, se emplearon instructores calificados y se evaluaron constantemente los resultados. Asimismo, se promovió la formación profesional a través de la transferencia de conocimiento y se desarrollaron programas educativos para promover la capacitación en conducción de motos.

La gerencia de operaciones se encargará de diseñar el programa de formación, establecer los objetivos y metas del curso de conducción, al igual que de gestionar las actividades diarias de la escuela. Además, será responsable de la contratación y capacitación de instructores calificados, así como de coordinar las prácticas de manejo en el circuito asignado. Es fundamental que esta gerencia garantice la calidad y efectividad de la capacitación, asegurando que las alumnas adquieran las habilidades necesarias para conducir motocicletas de manera segura y eficiente.

La gerencia comercial será responsable de la promoción y difusión del servicio de la escuela de conducción. Esto incluye la elaboración de estrategias de marketing y publicidad para atraer a las potenciales alumnas, al igual que el establecimiento y mantenimiento de alianzas con empresas de servicio de delivery. Además, se encargará de gestionar los canales de comunicación con los clientes, como la página web, las redes sociales y los folletos informativos. Asimismo, deberá realizar un análisis de mercado para identificar el segmento de clientes objetivo y desarrollar estrategias efectivas para captar su atención y generar demanda por los servicios ofrecidos.

La gerencia financiera dio a conocer que la inversión inicial fue de \$55.015,50, financiados en un 30% por los accionistas y la diferencia con una entidad bancaria a cinco años plazo y una tasa de interés del 10,5%. La TIR del proyecto es del 62,3%, el VAN de \$115.415,3 y la recuperación de la inversión en dos años y siete días. El punto de equilibrio fue de 1.034 cursos y la proyección de ventas establece que se venderán \$1.200. En el análisis de sensibilidad, cuando hay reducción de ventas y costos del 10%, un aumento de los gastos administrativos 10% y de los de venta 5%. Se llegó a una TIR del 19,8%, la cual es superior al costo del capital de 10,9% por ende el VAN resultará mayor a cero \$20.279,6 con una recobro de la inversión en tres años, ocho meses y 23 días.

En conclusión, el plan de negocio hasta en el escenario negativo es factible; por tanto, se recomienda su entrada en marcha.

## **10. DESCRIPCIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO**

### **1.1. GERENCIA: ESTUDIO TÉCNICO**

#### **1.1.1. Descripción del producto/servicio**

La escuela de conducción de motos exclusiva para mujeres se enorgullece de ofrecer un programa integral y especializado. Su enfoque se centra en brindar a las alumnas todas las herramientas necesarias para convertirse en conductoras seguras, competentes y exitosas en el mundo laboral. El curso abarca desde habilidades técnicas, como mecánica básica de motos, hasta conocimientos empresariales fundamentales para emprender proyectos de entrega o servicios de mensajería en moto. Además, se imparten entrenamientos en defensa personal y estrategias para lidiar con situaciones adversas en la vía. También se brinda capacitación en promoción, publicidad y atención al cliente, así como el uso de aplicaciones de navegación y tecnología.

Al finalizar el curso, las alumnas tienen acceso a una bolsa de empleo exclusiva en colaboración con empresas aliadas. Estas compañías ofrecen trabajos en el sector de servicios de entrega en moto, con comisiones más altas y beneficios adicionales. Además, se les proporciona información sobre los horarios con mayor tráfico de pedidos y ubicación de trabajo en zonas de menor riesgo. El compromiso de la escuela no se limita a la formación, sino que también se brinda acompañamiento y asesoría en la obtención de la licencia de conducción, incluyendo tiempos preferenciales en coordinación con la Agencia Nacional de Tránsito (ANT). También se cuenta con un equipo de asesores legales especializados para resolver problemas de tráfico. Se ofrece apoyo en la renovación de licencias y posibilidades de aumentar la categoría para triciclos y cuatrimotos de trabajo.

El precio del curso se establece mediante una investigación de mercado exhaustiva para asegurar un precio competitivo y justo. Para facilitar el acceso, se ofrece la opción de diferir el pago a tres meses sin intereses con cualquier tarjeta de crédito. La escuela está comprometida con la comodidad y



accesibilidad, por lo que se puede contactar a través de la página web, chat en línea, teléfono y redes sociales. Las instalaciones se encuentran ubicadas en el sector La Aurora, brindando un ambiente acogedor y seguro para el proceso de inscripción, acompañamiento a clases y entrega de diploma y licencia. Con un enfoque centrado en la inserción laboral inmediata, la escuela de conducción de motos para mujeres busca empoderar a las alumnas y brindarles todas las herramientas necesarias para su éxito en el mundo laboral.

### 1.1.2. Presentación/Descripción del prototipo

**Figura 1**  
*Triangulo de servicios*



*Nota.* Elaboración propia

- **Estrategia – Alianzas:** La estrategia de establecer alianzas con empresas privadas e instituciones públicas se relaciona directamente con la propuesta de valor de inserción laboral motorizada inmediata. Estas alianzas permiten ofrecer a las alumnas oportunidades de empleo en el sector de servicios de entrega en moto, mediante la conexión con las ofertas laborales de las empresas aliadas. Esto asegura que las alumnas puedan obtener empleo de manera inmediata al finalizar el curso.

- **Sistema de información – App con bolsa de empleo:** El sistema de información, que incluye el software para la conectividad entre instituciones públicas y empresas privadas, se relaciona con la propuesta de valor a través de la APP con bolsa de empleo. Esta aplicación brinda a los potenciales aspirantes a los cargos graduados de la escuela de conducción un medio para acceder a las ofertas laborales en tiempo real. La integración del sistema de información con la APP garantiza que las alumnas tengan acceso a oportunidades laborales relevantes y actualizadas.
- **Gente:** El componente de "gente" se relaciona con la propuesta de valor en varias formas. En primer lugar, las motocicletas como activo fijo representan la herramienta de práctica para las alumnas, lo que les permite ingresar al mercado laboral motorizado. Además, contar con instructores profesionales y personal especialista en el asesoramiento para la obtención de licencias asegura que las alumnas reciban una formación de calidad y estén preparadas para el entorno laboral. Estos elementos garantizan que las alumnas estén equipadas con las habilidades necesarias para su inserción laboral inmediata.
- **Cliente – Oferta de valor:** El cliente se beneficia directamente de la propuesta de valor ofrecida por la escuela de conducción de motos para mujeres. La inserción laboral motorizada inmediata es la oferta de valor central, donde las alumnas tienen la oportunidad de obtener empleo en el sector de servicios de entrega en moto. Esta oferta de valor se logra a través de las estrategias de alianzas con empresas e instituciones, la implementación de sistemas de información y el apoyo y capacitación del personal. Todo esto contribuye a que el cliente tenga acceso a un servicio diferenciado y que cumpla con sus expectativas.

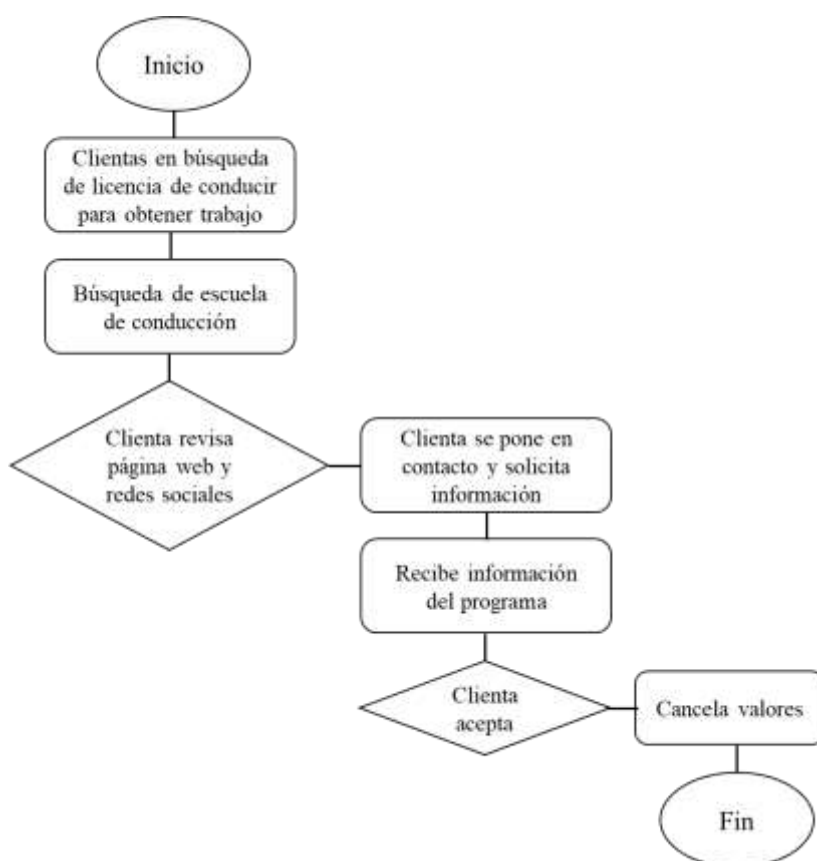
En conjunto, estas relaciones dentro del triángulo de servicio demuestran cómo las estrategias, los sistemas de información, la gente y el cliente se entrelazan

para brindar la propuesta de valor de inserción laboral motorizada inmediata en la escuela de conducción de motos para mujeres.

### 1.1.3. Proceso de producción/prestación del servicio

En la figura 2, se logra verificar el flujograma del proceso de suscripción del curso, el cual inicia con la búsqueda de licencias de conducción por parte de las clientas, con el fin de conseguir un trabajo, luego se pone en contacto con la empresa para obtener información y en caso de tomar la decisión de compra se inscribirá confirmando su interés mediante el pago del valor.

**Figura 2**  
*Flujo del proceso de suscripción al curso*

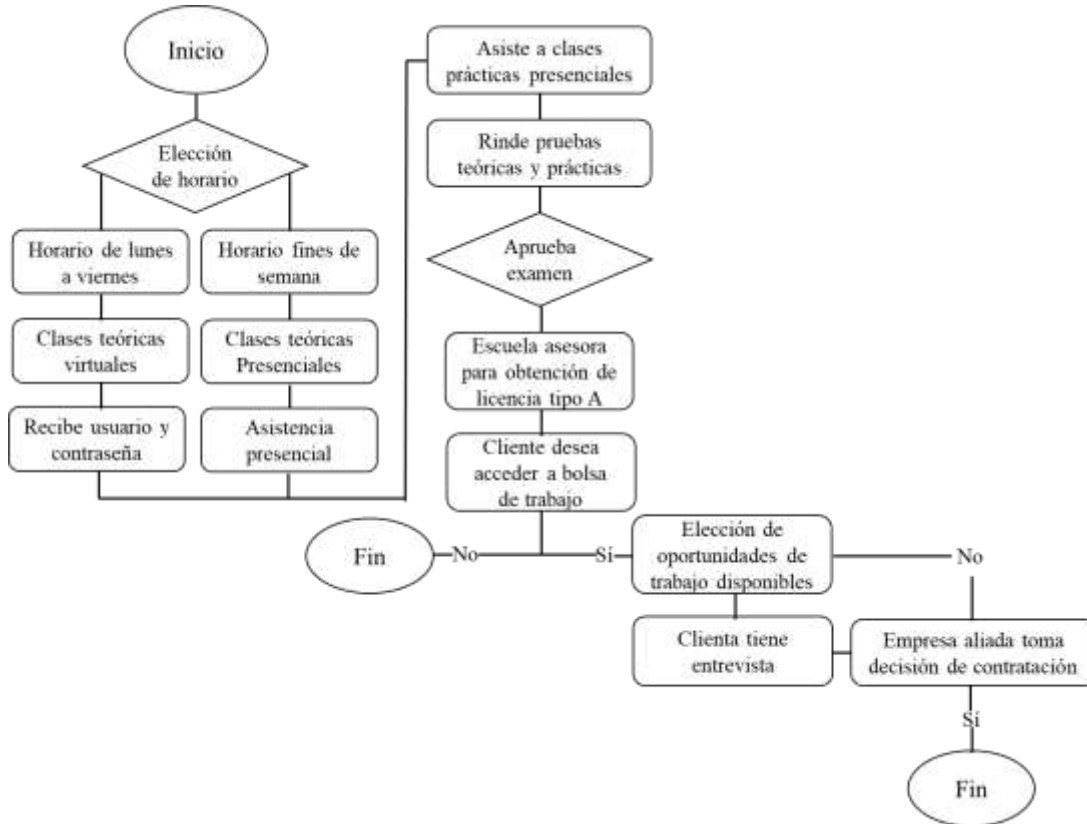


*Nota.* Elaboración propia

En la figura 3, es posible observar el flujograma del proceso de operaciones, el cual empieza una vez que las clientas eligen el horario del curso, sea en días laborables o fines de semana, asiste a clases, finaliza las pruebas tanto teóricas como prácticas, escucha la asesoría para conseguir la licencia una vez aprobado el curso. Luego, la cliente debe decidir si desea la oportunidad de trabajo, en

caso de no hacerlo finaliza el servicio, sino debe elegir el trabajo y acudir a la entrevista, y esperar la decisión de la empresa aliada.

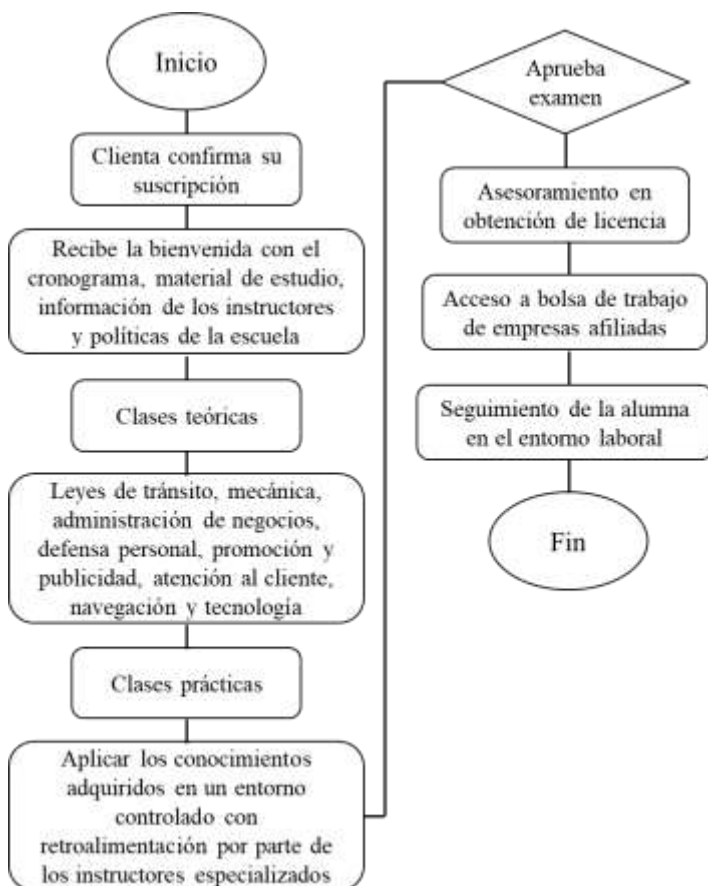
**Figura 3**  
Flujo del proceso de operaciones



*Nota.* Elaboración propia

En la figura 4, se aprecia el flujograma del proceso del programa, este inicia cuando la clienta confirma la inscripción al curso, se le da la bienvenida e información del curso a empezar. En las clases teóricas se les capacita acerca de leyes de tránsito, mecánica, administración, defensa personal, promoción y publicidad, al igual que atención al cliente, navegación y tecnología. En cambio, en las prácticas se les permite aplicar los conocimientos en un entorno controlado, luego deben aprobar el examen y se finaliza con el asesoramiento para la licencia de conducir, con el acceso a la bolsa de trabajo y el seguimiento de la estudiante.

**Figura 4**  
*Flujo del proceso del programa*



*Nota.* Elaboración propia

#### **1.1.4. Determinación de la capacidad productiva**

- Tecnológico: Servidor alquilado para albergar app y base de datos así como interconexión de todos los estudiantes y grabaciones de los centros de apoyo a mujeres, con capacidad de almacenamiento de 300 Gb anuales permitiendo almacenar aproximadamente 500 inscritos mensuales con base de datos, pruebas, registro de grabación de cursos, exámenes, acceso a bolsa de empleos.
- Personal: Para la prestación del servicio de la escuela de conducción de motos para mujeres “Mujeres sobre ruedas” se tomará en cuenta además de los directores de cada área, un asistente multifunciones, una persona más en operaciones para definir los procesos de aprendizaje y manejo de la sección de conducción, además de coordinación para la atención de 15

personas por día, contacto y relacionamiento con empresas, gestión de convenios interinstitucionales.

- **Económico:** La inversión inicial para la puesta en marcha de la Escuela de Conducción con la compra de los contenedores, implementación de conexiones internas adaptación y adecuación de estos, desarrollo de espacios para las oficinas administrativas, centros de entrenamiento y pista para practicas reales. Así como compra de equipos, stands, espacios para el taller de motos. El precio del curso de conducción de motos para mujeres es de \$199 y tendrá un incremento anual en los primeros cinco años del 5%, de manera progresiva. Así mismo Mujeres sobre ruedas proyecta generar ventas como mínimo de 1200 inscripciones anuales; es decir 100 mensuales. Por lo tanto, se espera vender UD\$238.800 en el primer año y llegar al quinto año a un crecimiento de US\$354.120.7.

#### **1.1.5. Ubicación del proyecto**

El proyecto contará con dos áreas, la primera de la implementación de las oficinas para atender a los clientes, un espacio para el área de marketing, ventas, financiero, recursos humanos, administrativo y operaciones. Esta oficina contará con un espacio debidamente equipado con infraestructura para reuniones de trabajo y atención al público. Cabe mencionar que aun cuando el servicio está enmarcado en el sector automotor, se debe contemplar este requerimiento.

Adicional se requiere de un sistema de información propio para lo cual se contará con un servidor de alquiler, el mismo que tendrá conexión con el web service de las empresas privadas e instituciones del estado para facilitar el intercambio de información de los cursantes y la base de datos de empleo, así como las gestiones para la obtención de la licencia de conducir. Service Trackers nos brindará el servicio de alquiler del servidor virtual para brindar el soporte de respaldo de la base de datos de los perfiles de los conductores, información de aplicación, bolsa de empleos, grabaciones de seguridad y app. La empresa que nos entregará el servidor es Ecuahosting, en un contrato VPS v Server CX50.

Para la infraestructura tecnológica interna contaremos con 12 computadores de escritorio para los cursos de asistencia presencial los mismos que serán proporcionados por el Ministerio de Educación en donación, impulsando uno de sus programas “Apoyo mujer”. Estos contarán con software que maneja actualmente la Agencia nacional de Tránsito y licencias Windows y paquetes completos office y se tendrá cinco computadores portátiles y cinco de escritorio para el personal administrativo. Dichos aparatos dispondrán de un tera de memoria y 80 Gb en RAM para las funcionalidades de la escuela de conducción. Nuestro proveedor será Intelcomp. Adicional el proveedor de internet será Netlife, con Fibra óptica 1-1 para transmitir la información con todas las instituciones del estado y empresas privadas.

Dentro de la infraestructura interna contaremos con mobiliario adaptado para todos los espacios de atención al cliente, aulas de capacitación, salas de espera, salas de reunión, oficinas departamentales. Este mobiliario será adquirido con nuestro proveedor Novopan, quien a través de programas de responsabilidad social nos brindará todo el material para el armado del modulario a costo. Este armado será realizado por mujeres artesanas para apoyarla gestión de nuestro proyecto.

Las instalaciones serán construidas con contenedores desechados, los mismos que serán reconstruidos, reparados, pintados y adecuados para el fin a cumplir. Estos contenedores son de acero inoxidable, tratados con pintura electrostática adaptados para poder caminar sobre sus superficies internas con gipsum, además contaremos con conexiones para 110V y 220V. Los contenedores se pueden armar para conectarse entre sí a través de unión de chova y serán adquiridos de manera directa con inversión propia de los socios.

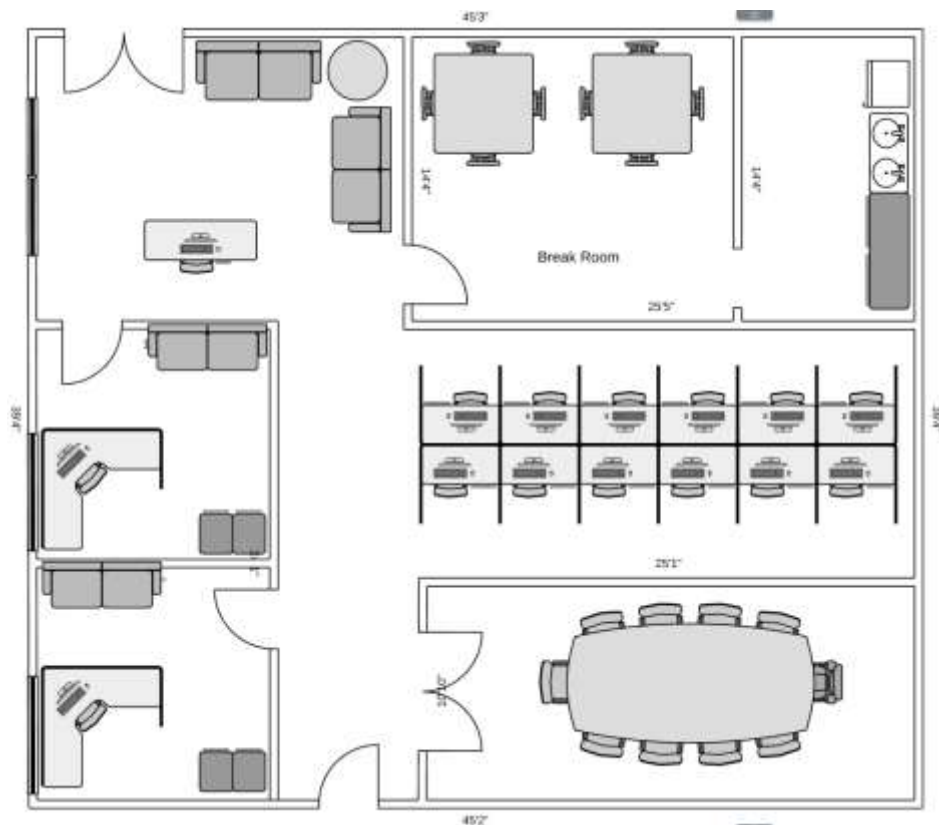
La pista de manejo será adecuada sobre el terreno pavimentado actual de uno de los socios que entrega como parte de la inversión y sobre lo cual se colocará toda la señalética real, semáforos, estacionamientos, pintura electrostática de calle, seguridades. Esto será diseñado por la misma ANT, para garantizar el correcto desempeño.

### 1.1.6. Diseño arquitectónico

En la figura 4, es posible observar el diseño arquitectónico de la oficina de la escuela de conducción de motos “Mujeres sobre Ruedas”, la cual dispone de un área de recepción y sala de espera, una sala de juntas, dos oficinas administrativas, y la sala de descanso. En el caso de la figura 5, se puede verificar el circuito de manejo, específico para la conducción de motocicleta, debidamente señalado.

**Figura 5**

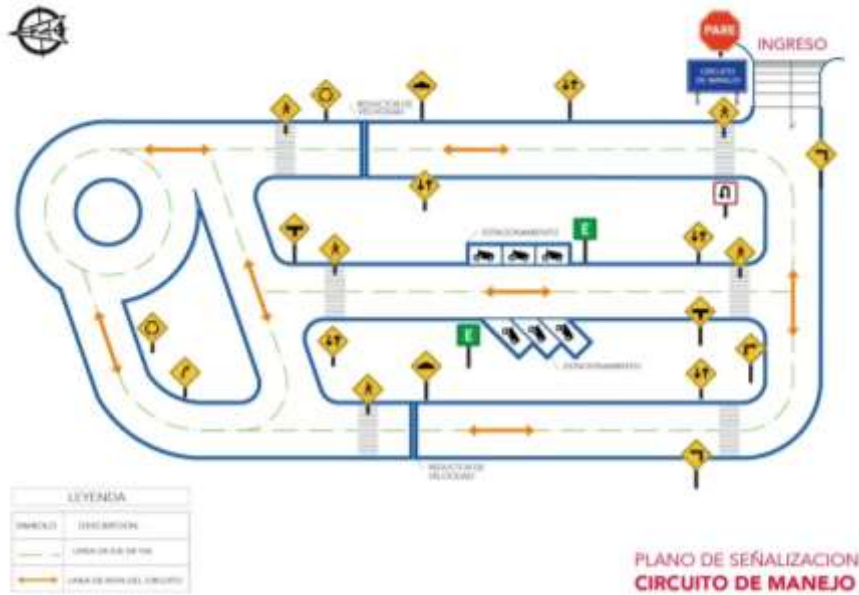
*Diseño arquitectónico de la oficina de la escuela de conducción*



*Nota.* Elaboración propia

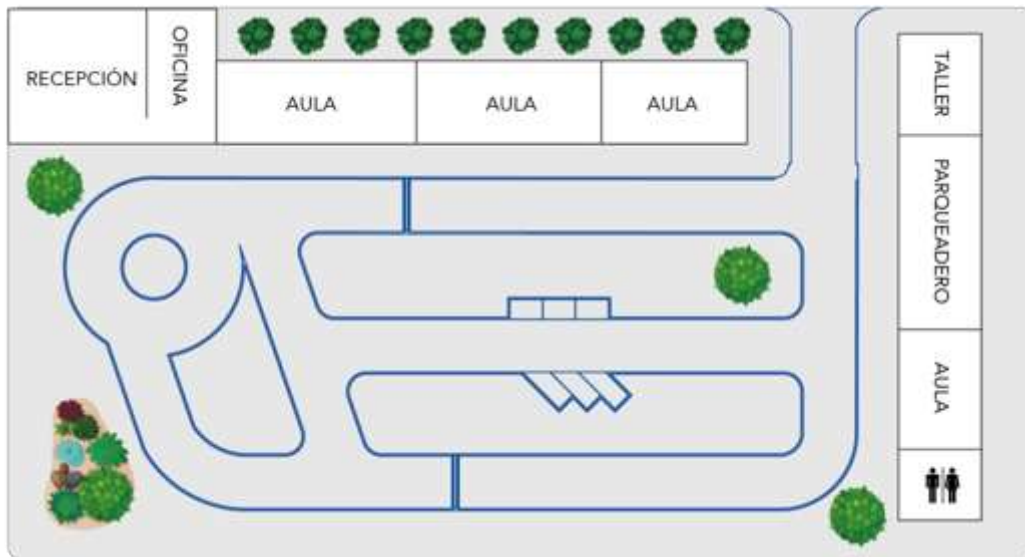


**Figura 6**  
*Diseño arquitectónico del circuito de manejo*



*Nota.* Elaboración propia

**Figura 7**  
*Diseño arquitectónico de la escuela de conducción general*



*Nota.* Elaboración propia

**1.1.7. Costos**

En cuanto a las inversiones necesarias para la elaboración del proyecto, los activos no corrientes suman el valor de \$32.475, seguido de gastos preoperacionales por \$5.340 y capital de trabajo por \$17.200,46; los cuales en su conjunto suman un valor total de inversión necesaria de \$55.015,50.

**Tabla 1**  
*Inversión inicial*

<b>Inversión inicial</b>	<b>Valor Total</b>
Total inversión activo no corriente	32.475,00
Total gastos preoperacionales	5.340,00
Capital de trabajo	17.226,45
<b>Total inversión inicial</b>	<b>55.041,40</b>

#### **1.1.7.1. Terreno y obra civil**

En lo que respecta al terreno y obra civil, el valor asciende a \$10.175, lo cual corresponde a los contenedores para infraestructura de oficinas, señalética, iluminación, instalación de servicios básicos, conexiones y adaptaciones para la oficina, al igual que la señalética en circuito de manejo.

**Tabla 2**  
*Obra civil*

<b>Terreno y obras civiles</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>	<b>Total</b>
Contenedores para infraestructura de oficinas	3	2.100,00	6.300,00
Señalética y visibilidad	1	1.000,00	1.000,00
Iluminación	15	5,00	75,00
Instalación de servicios básicos	3	100,00	300,00
Conexiones y adaptaciones para oficina	1	1.000,00	1.000,00
Señalética de pista y pintura para trazado	1	1.500,00	1.500,00
<b>Total</b>			<b>10.175,00</b>

#### **1.1.7.2. Equipos y maquinarias**

En cuanto a los equipos y maquinarias, estos representan un costo de \$18.500, en donde se contempla la computadora portátil y de escritorio, el software y equipos para talleres de manejo.

**Tabla 3**  
*Equipos y maquinaria*

<b>Equipos y maquinarias</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>	<b>Total</b>
Computadora portátil	5	600,00	3.000,00
Computadora de escritorio	5	400,00	2.000,00

Software incluye servidor	1	1.500,00	1.500,00
Equipos para talleres de manejo	8	1.500,00	12.000,00
<b>Total</b>			<b>18.500,00</b>

### **1.1.7.3. Muebles y enseres**

En lo que se refiere a los muebles y enseres, su valor fue de \$3.800, cuyo monto comprende los modulares, sillas, escritorio para sala de reuniones y muebles para sala de espera.

**Tabla 4**  
*Muebles y enseres*

<b>Muebles y enseres</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>	<b>Total</b>
Modulares	13	150	1.950,00
Sillas	13	50	650,00
Escritorio para sala de reuniones	1	150	150,00
Muebles para sala de espera	3	350	1.050,00
<b>Total</b>			<b>3.800,00</b>

### **1.1.7.4. Materias primas/materiales e insumos**

Con respecto al coste del servicio, los componentes que influyen de manera directa en la formación de las alumnas es el combustible de las motocicletas que usan durante la práctica la cual consume al mes \$1.500, seguido del material didáctico y demás recursos educativos de soporte \$50, certificado de culminación del curso \$350 y mantenimiento de las motos \$120. Estos valores mensuales suman \$2.020 que al dividirlo por la demanda objetivo de 100 cursos al mes se llega al costo directo de \$20,2.

Los costos indirectos están clasificados por los servicios básicos, depreciación de equipos y mantenimiento de activos no corrientes que suman al mes \$586,5 y al año un valor de \$7.037,5. Al sumar los costos directos y los indirectos se llega al costo total el cual en el primer periodo es de \$31.277,5.

Para determinar el costo unitario se multiplica la demanda de 100 cursos mensuales por los 12 meses del año llegando a 1.200 y se divide cada partida del costo para los cursos proyectados llegando a un costo unitario de \$26,10.

**Tabla 5**  
*Costo directo*

<b>Costo directo</b>	<b>Costos</b>
Combustible motocicleta alumnos mes	1.500,00
Material didáctico	50,00
Certificados	350,00
Mantenimiento de motos	120,00
<b>Total</b>	<b>2.020,00</b>
Cursos mensuales	100,00
<b>Costo unitario</b>	<b>20,20</b>

**Tabla 6**  
*Costo indirecto*

<b>Costo indirecto</b>	<b>Año 1</b>
Energía Eléctrica	250,0
Agua potable	75,0
Depreciación P.P.E	216,5
Mantenimiento	45,0
Costos indirectos mensuales	586,5
<b>Costos indirectos anuales</b>	<b>7.037,5</b>

**Tabla 7**  
*Costo total*

<b>Costo total</b>	<b>Año 1</b>
Costo directo anual	24.240,0
Costos indirectos operacionales	7.037,5
<b>Costo operacional total</b>	<b>31.277,5</b>

### **1.1.8. Vida útil del proyecto**

Se estima que el proyecto tomará alrededor de cinco años para comenzar a generar beneficios y ser rentable. Durante este período de tiempo, se realizarán los esfuerzos y las inversiones necesarias para establecer y desarrollar el proyecto, y se espera que los resultados positivos comiencen a manifestarse después de ese período.

### **1.1.9. Estudio legal**

#### **1.1.9.1. Mapeo de aspectos claves del negocio por proteger**

Los aspectos claves por proteger del negocio se revisan en la siguiente figura.

**Figura 8**  
*Mapeo de aspectos claves a proteger*



*Nota.* Elaboración propia

### **1.1.9.2. Propiedad intelectual**

La implementación del proyecto "Escuela de conducción de motos para mujeres con una oferta de valor de inserción laboral", implica la necesidad de proteger ciertas creaciones intelectuales propias. No obstante, se debe tener presente el respeto y la protección de la propiedad intelectual de terceros (Gobierno de la República del Ecuador, 2021). El cumplimiento de estas normas permitirá que el proyecto se desarrolle de manera legal y sostenible, evitando posibles conflictos legales y preservando la integridad y reputación del emprendimiento.

En vista de ello, se aseguró de que no se esté utilizando ningún contenido, diseño, marca o tecnología que sea propiedad de terceros sin el debido permiso o autorización, una vez descartado esto, se procedió al registro de propiedad industrial y derecho de autor, los cuales se detallan a continuación.

- **Nombre comercial**

Se debe proteger el nombre comercial de la escuela de conducción de motos para mujeres, ya que es un activo intangible que identifica y diferencia el servicio ofrecido en el mercado. Este debe ser único, distintivo y no infringir los derechos

de propiedad intelectual de terceros. En vista de ello, la compañía busca separar su nombre, el cual se presenta a continuación.

### **“Mujeres sobre ruedas”**

- **Marca (Logo)**

El diseño del logo de la escuela de conducción de motos para mujeres también tiene que ser protegido. Este es un elemento gráfico que representa la identidad visual de la empresa y crea una conexión con los clientes. Registrarlo como una marca registrada otorga derechos exclusivos sobre su uso y evita la apropiación indebida por parte de terceros.

#### **Figura 9**

*Logos de la empresa*



- **Lema comercial**

El lema es una frase corta y memorable que comunica la propuesta de valor de la escuela de conducción de motos para mujeres. Para asegurar su protección, se recomienda registrarlo como una marca registrada. Esto confiere exclusividad sobre su uso en el mercado y evita posibles conflictos con otras empresas. En este caso se ha considerado el siguiente.

**"Empodérate sobre ruedas y conquista tu camino hacia el éxito laboral"**

- **Página web**

La página web es una herramienta fundamental para promocionar y difundir los servicios ofrecidos por la escuela de conducción de motos para mujeres. Es importante proteger su contenido original mediante derechos de autor y asegurarse de cumplir con las normativas de protección de datos y privacidad en línea.



de inserción laboral inmediata, evitando cualquier tipo de información ambigua o confusa que pueda afectar la decisión de las consumidoras.

#### ***1.1.9.4. Trámites requeridos para inicio del negocio***

El planteamiento del modelo de negocio propuesto para la implementación del proyecto "Escuela de conducción de motos para mujeres con una oferta de valor de inserción laboral" en Ecuador implica considerar la necesidad de gestionar diversos permisos, autorizaciones, registros sanitarios y otros trámites ante los organismos estatales correspondientes.

##### ***1.1.9.4.1. Autorización para funcionamiento de escuela de conductores***

En primer lugar, se requerirá obtener los permisos y autorizaciones correspondientes por parte de las entidades regulatorias pertinentes en Ecuador. Esto incluye solicitar la autorización y registro ante la Agencia Nacional de Tránsito (ANT) para la apertura y funcionamiento de la escuela. Se debe llenar la solicitud, luego se realiza el pago de dicho documento que tiene un costo del trámite de \$372.23 más valor de comisión del banco (Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información, 2021a).

Una vez cumplido los requisitos se debe esperar la inspección por parte de la Dirección Provincial de la ANT, para que remita un informe y el expediente final hacia la Dirección de Títulos Habilitantes, que determinará si la solicitud cumple con las obligaciones pertinentes y realizará el envío a la Dirección de Asesoría Jurídica para su posterior aprobación.

##### ***1.1.9.4.2. Permiso de aprendizaje de manejo para alumnos***

El solicitante tiene que presentar una solicitud de autorización para la emisión y venta de los permisos de aprendizaje de manejo para los estudiantes de las escuelas de capacitación de conductores profesionales en la ANT. Asimismo, debe aportar una nómina impresa y digital de los estudiantes matriculados, así como el cronograma de actividades correspondiente a los diversos cursos, un horario de clases que incluya nombres de los docentes e instructores, además del horario de prácticas de conducción por cada estudiante que solicite la venta del permiso de aprendizaje. Finalmente, se deberá efectuar el pago y acceder a



la opción "Ir al trámite en línea" para llenar la información respectiva. Al completar el trámite, la respuesta correspondiente será enviada a través de correo electrónico (Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información, 2021b).

#### *1.1.9.4.3. Reglamento de escuelas de conductores*

Además, se debe cumplir con los requisitos establecidos en el Reglamento de Escuelas de Conductores, el cual contempla diversos aspectos que se detallan a continuación.

- Según el artículo 5 y 6, es necesario conseguir la autorización de la ANT para el correcto desarrollo de actividades relacionadas con una escuela de conducción y la facultad de organizar los programas relacionados con el obtener o recuperar la licencia de conducir. Asimismo, para actualizar los conocimientos de las personas que hayan obtenido el certificado de conductor, pero no la licencia dentro de los dos años posteriores. Además, las escuelas deben iniciar actividades y programas gratuitos de educación y seguridad vial, reportados periódicamente a la ANT. Por otra parte, es posible gestionar permisos y autorizaciones para participar en ferias relacionadas con los programas impartidos o que promuevan la educación y seguridad vial.
- Según el artículo del 7 al 10, especifica la aprobación del anteproyecto de escuelas de conducción, en el que se revisa la solicitud que comprende cumplir con los requisitos establecidos por la ANT y presentar la documentación pertinente para obtener la aprobación del anteproyecto. Los documentos son: planos arquitectónicos debidamente acotados, la escritura de constitución jurídica o un compromiso de constitución en instrumento privado, y un estudio de factibilidad que evidencie la viabilidad y sostenibilidad del proyecto. Asimismo, la Resolución de Pre-Aprobación, relacionada con la creación de una nueva escuela, la apertura de un establecimiento adicional o la ampliación de servicios de capacitación para otros tipos de licencias. Al igual que, el plazo para la implementación de la resolución de preaprobación que será de 180 días desde la

notificación, para que implementen la infraestructura, los instrumentos y equipamiento pedagógico, talento humano y documentos habilitantes.

- El artículo 11 al 13 especifica aspectos de la autorización de funcionamiento, la cual comprende la solicitud, los documentos habilitantes y el contenido de la resolución de autorización.
- Del artículo 14 al 20 se presentan las condiciones que debe tener la infraestructura para el correcto funcionamiento de las escuelas de conducción, entre ellas la infraestructura física de la edificación, áreas administrativas y de servicio, de las aulas, plataforma virtual y zona de práctica de conducción.
- El artículo 21 a 27, se centran en el equipamiento e instrumentos pedagógicos mínimos requeridos, el cual se constituye por el equipamiento e instrumento pedagógico que incluye las motos, los simuladores, equipos psicosenométricos, diseño curricular, material y planes didácticos.
- Del artículo 28 al 43 que se enfoca en el talento humano de las escuelas de conducción, el cual establece las especificaciones de los diferentes puestos desde la dirección hasta los instructores (Reglamento de escuelas de formación, capacitación y entrenamiento de conductores no profesionales, 2022).

#### *1.1.9.4.4. Permisos municipales*

Para operar una escuela de conducción, se deben cumplir ciertos requisitos municipales. Estos incluyen contar con una patente municipal vigente que autorice la actividad específica de enseñanza de conducción. Además, se debe presentar la tasa de servicios contra incendios correspondiente al año en curso, a fin de garantizar que se cumplan las normas de seguridad contra incendios. Asimismo, es necesario obtener una consulta del uso de suelo no negativa, que confirme que el local donde se llevará a cabo la escuela de conducción es apropiado para ese fin y cumple con los requisitos urbanísticos establecidos. Por

último, se requiere presentar el contrato de arrendamiento o concesión comercial, que certifique la legalidad y la ocupación del espacio donde se desarrollará la escuela de conducción. Cumplir con estos requisitos municipales es fundamental para asegurar el correcto funcionamiento y la legalidad de la escuela de conducción (M. I. Municipalidad de Guayaquil, 2023).

#### *1.1.9.4.5. Permisos del Benemérito Cuerpo de Bomberos*

Se requiere un extintor de 10 libras de polvo químico seco PQS (ABC) por cada área de 50 metros cuadrados. Debe ser instalado a una altura de 1.53 metros desde el suelo hasta el soporte, correctamente señalado con opciones reflectivas o foto luminiscentes.

- Se deben colocar lámparas de emergencia en todas las rutas de evacuación y puertas de salida.
- Las instalaciones eléctricas deben estar en buenas condiciones.
- Se debe contar con un sistema de detección de humo centralizado (no basado en baterías o pilas).
- Se requieren letreros de evacuación con fondo verde y letras blancas en un formato de 30 centímetros por 20 centímetros, colocados en las rutas de evacuación. Estos pueden ser reflectivos o foto luminiscentes.
- En la parte superior de la puerta principal y en modo constante, se debe colocar un letrero de "SALIDA" luminoso alimentado por batería o foto luminiscente.
- Se deben tener escaleras de emergencia disponibles en caso de necesidad.

- Las puertas deben abrirse en dirección de la evacuación, es decir, desde adentro hacia afuera. No se permite utilizar dispositivos de cierre que impidan la entrada o salida de personas.
- Se debe contar con un sistema hidráulico.
- La puerta de emergencia debe estar debidamente señalizada con un letrero de "SALIDA" luminoso constante alimentado por batería o foto luminiscente.
- No está permitido el uso de velas, candelabros, telas colgantes desde los techos, carpas o materiales decorativos como ramas secas, hojas o espuma que puedan causar incendios.
- No se permite la instalación de ningún tipo de artefacto de gas en locales situados por debajo del nivel del suelo (sótanos).
- Se prohíbe colocar decoraciones de cualquier tipo en pasillos y rutas de evacuación.
- No se permiten espectáculos con fuego real, fuegos artificiales o pirotecnia fría.
- El mobiliario debe estar distribuido de manera que las vías de circulación hacia las salidas estén despejadas.
- En la parte frontal del establecimiento se debe colocar un letrero de capacidad de personas en un formato de 30 centímetros por 20 centímetros, con fondo rojo y letras blancas, según las indicaciones del Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil.
- Los locales cerrados o semi cerrados autorizados para espectáculos no deben utilizar materiales de rápida combustión, como madera, caña, paja

u otros determinados por el Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil en su construcción y acabados.

- Los escenarios, plataformas, tarimas y estructuras similares con instalaciones temporales desmontables deben obtener la certificación del Colegio de Ingenieros Mecánicos antes de obtener el certificado emitido por el Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil.
- Antes de iniciar cualquier evento o espectáculo público, se debe leer el mensaje de seguridad.
- El Plan de Emergencia y Evacuación debe ser presentado a través de un formato firmado por el representante legal (Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil [BCBG], 2023).

#### *1.1.9.4.6. Patente Municipal*

Los pasos específicos para obtener la Patente Municipal para una escuela de conducción de motos para mujeres pueden variar ligeramente dependiendo del municipio y las regulaciones específicas de la localidad en la que se establezca el negocio. Sin embargo, a continuación, se describen los pasos generales que se suelen seguir para obtener la Patente Municipal en este contexto:

- Se prepara los documentos necesarios para solicitar la Patente Municipal comenzando por la Copia del RUC (Registro Único de Contribuyentes) de la empresa, copia del contrato de arrendamiento del local donde se establecerá la escuela de conducción, copia de la cédula de identidad del representante legal, planos o croquis del local indicando su ubicación y distribución interna, entre otros documentos que puedan ser requeridos por el municipio como certificados de cumplimiento de normas de seguridad y sanitarias.
- Una vez se tiene todos los documentos descritos se obtiene el formulario de solicitud de la Patente Municipal en el municipio correspondiente.

Completa el formulario con la información requerida, incluyendo los detalles específicos de la escuela de conducción de motos para mujeres.

- Una vez llena la solicitud se dirígete a la oficina del municipio encargada de otorgar las patentes y presenta la solicitud junto con la documentación requerida. Cabe destacar que hay que asegurarse de entregar todos los documentos necesarios en el formato y número de copias solicitados.
- Otros factores para tener en cuenta es que se debe de realizar el pago de las tasas e impuestos municipales correspondientes a la obtención de la Patente Municipal. El monto de las tasas puede variar según la ubicación y las regulaciones municipales vigentes.
- Es posible que el municipio realice una inspección del local para verificar que cumple con los requisitos de seguridad, zonificación y otras regulaciones municipales. Por tanto, hay que asegurarse de que el local cumpla con todos los requisitos antes de la inspección.
- Habiendo cumplido todos los requisitos el municipio evaluará la solicitud, los documentos y la conformidad del local con las regulaciones correspondientes. Si todo está en orden, se otorgará la Patente Municipal (M. I. Municipalidad de Guayaquil, 2023).

## **2. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

La Escuela de conducción de motos para mujeres con una oferta de valor de inserción laboral es un proyecto factible y rentable. El enfoque integral y especializado del curso, que abarca desde habilidades técnicas hasta conocimientos empresariales, brinda a las alumnas las herramientas necesarias para convertirse en conductoras competentes y exitosas en el mundo laboral. Además, el compromiso de la escuela con la inserción laboral se evidencia en la colaboración con empresas aliadas y la creación de una bolsa de empleo exclusiva para las alumnas. Esto asegura que las graduadas puedan obtener empleo de manera inmediata al finalizar el curso.

La gerencia individual desarrollada para la escuela de conducción de motos para mujeres ha abordado todas las áreas necesarias para garantizar la operatividad y eficiencia del negocio. Se ha definido un proceso de producción y prestación del servicio que involucra desde la búsqueda de licencias de conducción por parte de las clientas hasta la obtención de la licencia y la posibilidad de inserción laboral. Se ha establecido una capacidad productiva tecnológica y personal, así como una inversión económica inicial que permitirá la puesta en marcha y el crecimiento sostenido del negocio.

En cuanto al modelo de negocio, se ha determinado un precio competitivo para el curso de conducción de motos para mujeres. Además, se proyecta generar ventas significativas a lo largo de los primeros cinco años de operación. Esto indica que existe una demanda potencial para este tipo de servicio y que el negocio tiene el potencial de ser rentable a largo plazo. Sin embargo, es importante seguir identificando oportunidades de mejora y adaptación a medida que se desarrolle el negocio y se atiendan las necesidades y expectativas de las clientas.

el diseño arquitectónico de la escuela de conducción de motos para mujeres ofrece un espacio adecuado para recibir a las estudiantes y realizar las actividades administrativas. Además, el circuito de manejo está debidamente señalizado para garantizar la seguridad de las alumnas. En cuanto a los costos, se ha determinado que se requiere una inversión total de \$55.015,50, que incluye

activos no corrientes, gastos preoperacionales y capital de trabajo. Los costos de los servicios directos e indirectos se han calculado correctamente, lo que permite establecer un costo unitario de \$26,10 por curso.

Para asegurar la viabilidad y sostenibilidad del negocio de la escuela de conducción de motos para mujeres, es necesario proteger la propiedad intelectual de la empresa, como el nombre comercial, el logo y el lema comercial. Esto permitirá diferenciarse en el mercado y evitar posibles conflictos legales. Además, es importante proteger el contenido original de la página web y considerar la posibilidad de desarrollar una aplicación móvil en el futuro, protegiendo su código fuente y elementos de diseño.

Es importante fortalecer las alianzas con empresas privadas e instituciones públicas para ampliar la oferta de empleo y garantizar oportunidades laborales relevantes y actualizadas para las alumnas. Además, se debe continuar actualizando y mejorando el sistema de información y la aplicación móvil con la bolsa de empleo, para asegurar su eficiencia y funcionamiento óptimo. Por último, se recomienda mantener el enfoque en la calidad de la formación y el apoyo brindado a las alumnas, a través de la capacitación de instructores profesionales y personal especializado en asesoramiento para la obtención de licencias. Esto asegurará que las alumnas estén preparadas y equipadas con las habilidades necesarias para su inserción laboral inmediata.

Sería importante que la escuela de conducción de motos para mujeres "Mujeres sobre ruedas" se mantenga actualizada en cuanto a las leyes de tránsito y las normativas relacionadas con la conducción de motos. Esto garantizará que las clientas reciban una capacitación completa y actualizada, y que cumplan con todos los requisitos legales para obtener su licencia de conducción. También se recomienda fortalecer la estrategia de marketing y promoción para dar a conocer el servicio y atraer a más clientas. Esto puede incluir la utilización de estrategias digitales, la creación de alianzas con otras empresas y la participación en eventos relacionados con la conducción de motos y la seguridad vial.



Recomendamos a la gerencia individual desarrollada para este proyecto de escuela de conducción de motos para mujeres que continúe enfocándose en la inserción laboral inmediata de sus estudiantes. Esto se puede lograr mediante la implementación de alianzas estratégicas con empresas del sector automotriz que estén dispuestas a contratar a las graduadas. Asimismo, se sugiere fortalecer la promoción y difusión del programa de formación para atraer a más mujeres interesadas en aprender a conducir motos. Esto se puede lograr a través de estrategias de marketing digital, presencia en redes sociales y participación en eventos relacionados con el sector automotriz y de movilidad.

Se sugiere registrar el nombre comercial, el logo y el lema comercial como marcas registradas, para obtener derechos exclusivos sobre su uso. Asimismo, se recomienda cumplir con las normativas de protección de datos y privacidad en línea para proteger la página web y mantener la confianza de los clientes. En el caso de desarrollar una aplicación móvil, se debe proteger el código fuente y considerar la posibilidad de patentar tecnologías innovadoras utilizadas. Por último, se recomienda proporcionar publicidad clara y veraz, evitando cualquier tipo de información ambigua o engañosas que pueda afectar la decisión de las consumidoras.

### **3. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

- Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil [BCBG]. (2023). Requisitos mínimos para establecimientos Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil—BCBG. *Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil*. <https://www.bomberosguayaquil.gob.ec/atencion-al-usuario-2/>
- Hidalgo, K. (2020, agosto 7). *¿Emprendedor, socio o trabajador? Encuesta sobre condiciones laborales de lxs repartidorxs de Apps*. Wambra Medio Comunitario. <https://wambra.ec/emprendedor-socio-trabajador-repartidorxs-apps/>
- INEC. (2023). *Estadísticas Laborales*. <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/estadisticas-laborales-enemdu/>
- M. I. Municipalidad de Guayaquil. (2023). *Trámites en Línea*. <https://tramites4.guayaquil.gob.ec/tasa/STH20015.aspx>

- OIT. (2022, marzo 3). *América Latina y Caribe: Políticas de igualdad de género y mercado de trabajo durante la pandemia* [Publicación]. [http://www.ilo.org/americas/publicaciones/WCMS\\_838520/lang--es/index.htm](http://www.ilo.org/americas/publicaciones/WCMS_838520/lang--es/index.htm)
- OIT. (2023, marzo 6). *Las diferencias de género en el empleo son mayores de lo que se pensaba, según un informe de la OIT* [Noticia]. [http://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/news/WCMS\\_869932/lang--es/index.htm](http://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/news/WCMS_869932/lang--es/index.htm)
- ONU. (2023, marzo 6). *La desigualdad de género en el empleo es mayor de lo que se pensaba*. <https://news.un.org/es/story/2023/03/1519117>